

## ‘庭外和解’商业纠纷

### - 为何 以及 如何 成功的和解商业纠纷？

张文伟 与 王馨仪

2022年6月22日

#### 序语

商业客户往往都很关注‘庭外和解’的可能性。客户关心着处理纠纷的费用、跟对方合作伙伴的贸易关系 及 法庭或仲裁庭判决的不确定性。然而，多数律师都未必会向客户提议和解。

我们所律师也与您一样关注和解的可能性。下面，我们将讨论和解的优点和策略。

#### 为何选择‘庭外和解’？

和解可以让您掌控纠纷的结果。留给法官或仲裁员做决定，客户就算持有很高的胜算，也不可以百分之百确保法官或仲裁员会做出客户盼望的判决。在某些情况下，判决很可能出乎意料。再者，就算判决还算理想，您还可能在执行判决的时候遇到问题。

就算您不认为对方会接受和解，尝试和解还是有好处的。尝试和解也许会让提出和解的一方省去某些法律费用。比如，如果客户向对方提出和解数额，但对方拒绝接受，而法庭或仲裁庭之后决定对方应该赔偿更高的数额，那对方很可能必须缴付客户的法律费用（指的是从和解期限至判决期间所付出的费用）。因此，我们建议客户与律师团队客观的研究案件的优缺点，并尝试与对方和解商业纠纷。

#### 什么时候‘庭外和解’？

客户可以选择在纠纷程序不同的阶段尝试与对方和解。

最早的阶段就是在还没有开始法庭或仲裁庭程序之前。通常，可以在这个阶段和解的客户都很了解法律纠纷程序，并很清楚了解甲乙双方各案的优缺点。

下个阶段，也是最普遍的阶段，就是双方提交诉状书之后。诉状书会列出双方纠纷的要点。客户与律师团队在详细阅读双方的诉状书之后，便可以客观讨论案件的可能结果并且决定和解的数额应该定在什么范围内。当然，您如果可以早点向对方提出和解，便有机会省去越多的法律费用。

最后的阶段就是开庭之前或之后。选择在这个时候和解通常不是为了省去法律费用，而是为了降低证人陈词对判决的负面影响。这是因为如果证人给予口供的时候表现不

好（或也许将会表现得不好），就算客户的胜算高，也未必能够避免法庭或仲裁庭因为不满意您证人的表现而做出不利于您的判决。

### ‘庭外和解’ 数额应该放多少？

虽然说人的本性是贪心的，但客户必须了解最好的和解数额很多时候都不是双方最理想的数额但却是双方沉得住的数额。如果客户对于和解的心态是想从对方那里得到最高的数额，那纠纷肯定不能够‘庭外和解’。而且，如果客户提出不切实际的和解数额，也未必可以省去任何法律费用。

### 结语

我们所律师也与您一样关注‘庭外和解’的可能性。我们不想无谓的提高您所需付出的法律费用。我们相信商业纠纷最佳的结果必须是对您而言最划算以及最具商业利益的结果。为此，我们经常在适当的阶段主动向客户提议与对方和解。欲了解我们的和解策略，请联系我们所任何一位成员。

以上信息如与英译信息《[Settlement of Commercial Disputes - Why and How to Settle Commercial Disputes Successfully?](#)》有任何不符的地方，将以英译信息为准。

张文伟



[stephen.cheong@sjlaw.com.sg](mailto:stephen.cheong@sjlaw.com.sg)  
65 6694 7281 | 65 9818 3359

王馨仪



[sinyee.ong@sjlaw.com.sg](mailto:sinyee.ong@sjlaw.com.sg)  
65 6694 7281 | 65 9148 5059